

LÆR AT PITCHE

Arts Karriere

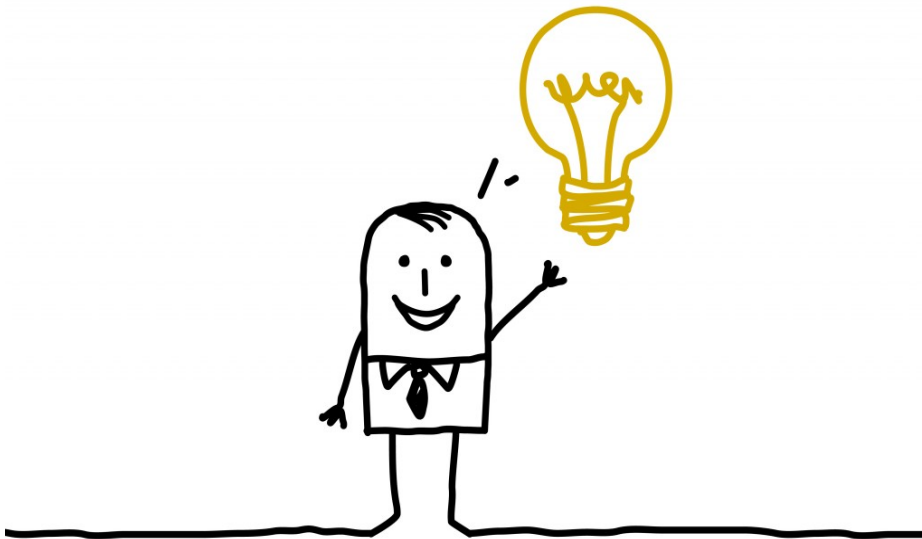
Thomas Moeslund



AGENDA

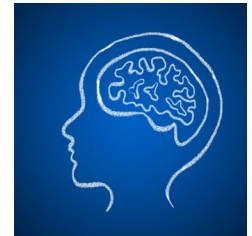
1. Hvad er pitching?
2. Hvornår kan I bruge det?
3. Case pitch
 - > det gode case pitch
 - > øvelser
4. Det personlige pitch
 - > det gode personlige pitch
 - > øvelse
5. Gode råd til Case Competition

Hvilke tanker gør I jer om "det gode pitch"?

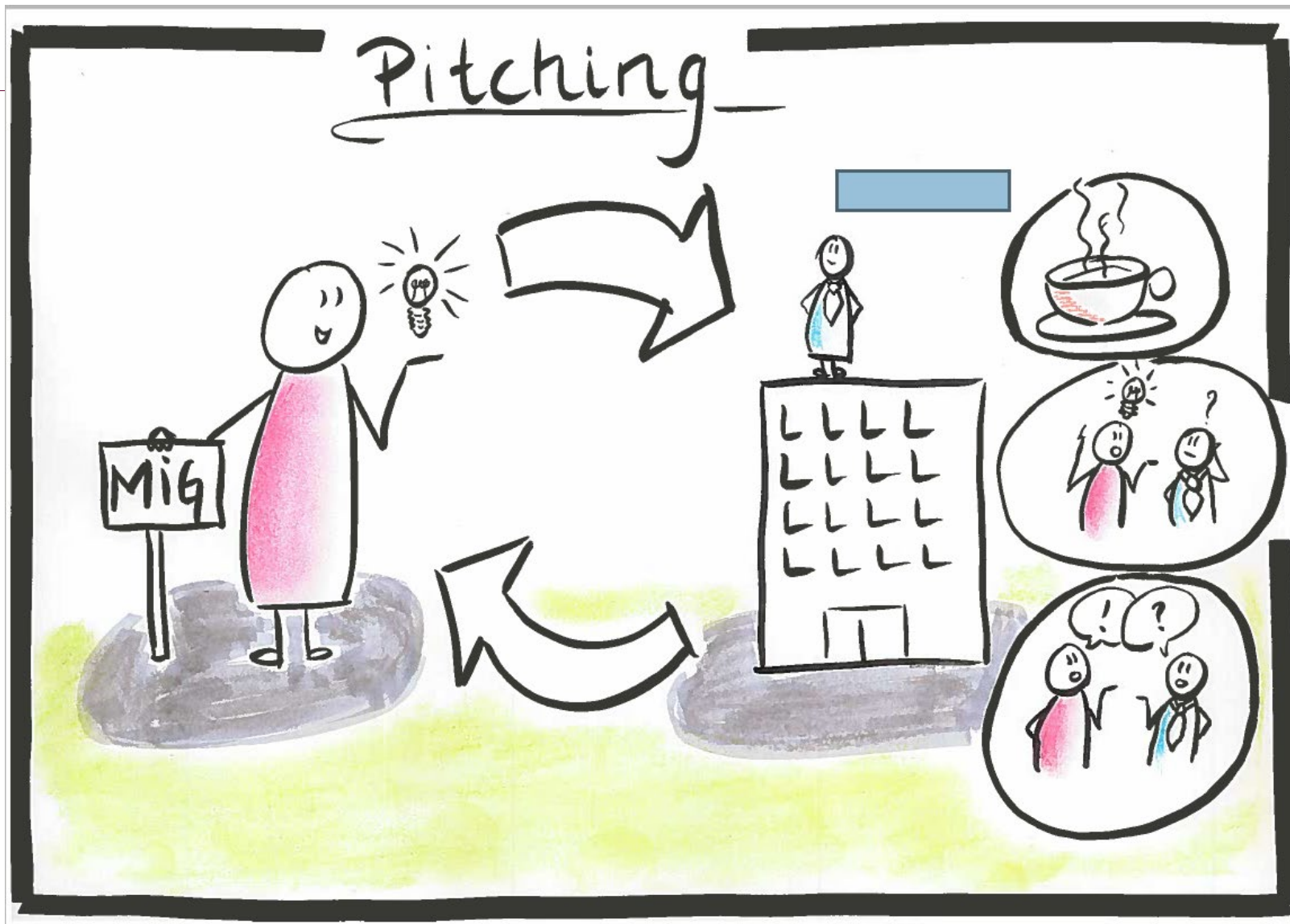


HVAD ER PITCHING?

- › Pitch er en kortfattet præsentation
- › *‘En idé er ikke meget værd uden udførelse’* – det er ikke nok bare at have en ide
- › I skal overbevise en modtager om, at jeres idé/løsning er god og brugbar
- › Fortælling og ”salg” på én og samme tid – så tal til modtagerens hjerte og hjerne
- › En metode/et greb – en disciplin i sig selv, noget du kan træne



HVORNÅR KAN I BRUGE DET?



GODE RÅD TIL PITCHING

- › Vær konstruktiv
- › Målret jeres pitch – hvem taler I til?
- › Hvem er målgruppen?
- › Vær godt inde i jeres idé (din gode historie) og budskab

GØR JERES PITCH NÆRVÆRENDE OG LEVENDE

- › Genfortæl ikke en masse, de allerede ved
- › Kort og struktureret
- › Letforståelig og normalt talesprog
- › Fremstå engageret
- › Tænk over kropssprog – hold øjenkontakt og smil
- › Vær velforberedt
- › Powerpoint? Hvis ja, tænk over hvad I vil med det – stikord og billeder.

CASE PITCH



CASE PITCH

- › Indledning: Fang modtageres interesse
- › Behov: Hvilket behov ser I hos modtager?
- › Tilgang: Hvordan løser I modtageres behov?
- › Fordel: Hvad får modtager ud af jeres forslag?
- › Afslutning: Opsummering og opfordring til handling.

ØVELSE:

1. Individuel refleksion – 10 min

- › Hvad handler jeres case om i korte træk? (Hvad er problemet?)
- › Hvorfor er det relevant?
- › Hvad har I fundet ud af?
- › Hvem er det relevant for?
- › Hvorfor er det relevant for dem?

2. Præsenter jeres stikord – 2 min

3. Feedback fra lyttere – 3 min

SOM LYTTER

- › Spørg ind til ting du ikke forstår eller som er uklart.
- › Lytterens opgave er at hjælpe med at gøre det forståeligt for en modtager.



ØVELSE:

1. Skriv et 2 minutters pitch – 10 min. individuelt

- › **Indledning** - *skriv en fængende indledning, der fanger lytters interesse. Start evt. med et spørgsmål.*
- › **Behov** - *hvilket behov får I øje på hos modtager?*
- › **Tilgang** - *hvordan kan jeres løsning være med til at løse modtagers behov? Vær konkret!*
- › **Fordel** - *hvorfor er løsningen relevant for modtageren? Hvordan kan det være til modtagers fordel?*
- › **Afslutning** - *opsummering af hovedbudskab og opfordring til handling.*

2. Pitch 2 min + feedback 3 min. x 2 personer.

3. Så øver I! PITCHING

DET PERSONLIGE PITCH



DET PERSONLIGE PITCH

- › Indledning: Hvem er du?
- › Din værdiskabelse: Hvad kan du?
- › Din motivation/passion: Hvad vil du?
- › Oplæg til dialog



EKSEMPEL PÅ PERSONLIGT PITCH

Indledning:

Hej jeg hedder Thomas og studerer dramaturgi på Aarhus Universitet.

Værdiskabelse:

Gennem min uddannelse har jeg opbygget en udpræget viden om mennesker i processer og om hvordan fortællinger kan være med til at sætte retning for eks. medarbejdere. Den viden har jeg bl.a. sat i spil i mit frivillige arbejde som leder for PR og markedsføring for musikfestivalen PULS. Her har jeg ved at kommunikere klart og tydeligt overfor frivillige, musikere og samarbejdspartnere omkring festivalens formål og forventninger sikret at det blev en stor succes for alle. Jeg har skabt tillidsfulde relationer til samtlige interessenter, hvilket har været med til at sikre troværdighed omkring organisationen – internt og eksternt.

Motivation/passion:

Det giver mig værdi at være med til at sikre trivsel og forståelse gennem kommunikation og derfor jeg gerne bruge min kultur- og formidlingsforståelse til at give nogle bud på, hvordan man kan sikre medarbejdernes motivation.

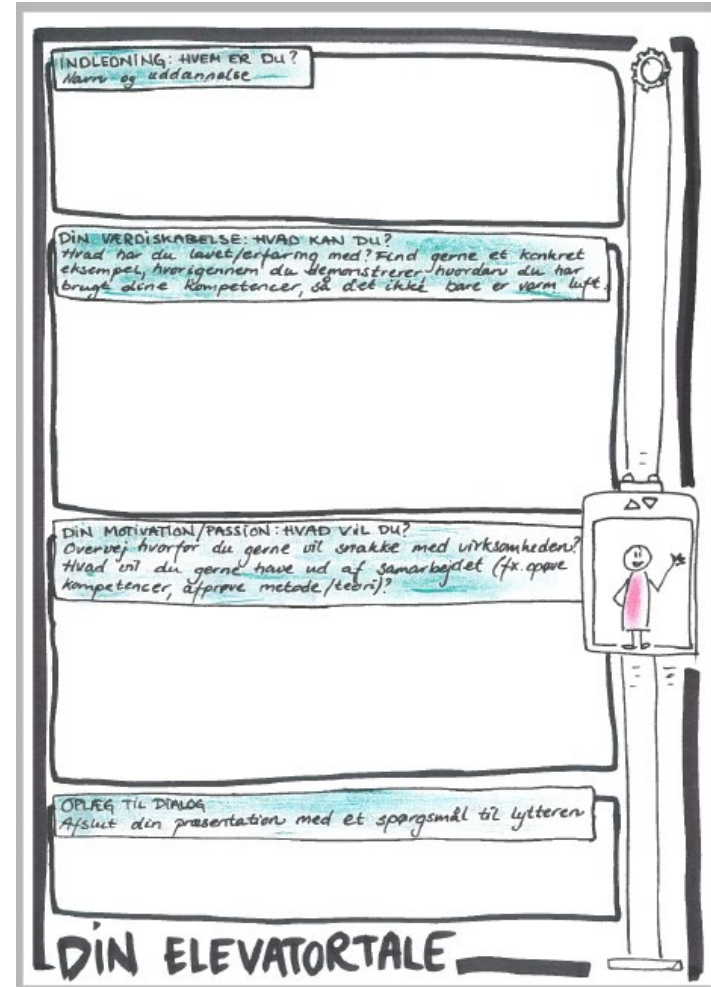
Oplæg til dialog:

Hvor meget har I arbejdet med fortælling i jeres kommunikation overfor medarbejdere?

ØVELSE: SKRIV DIT PERSONLIGE PITCH

Du har 10 min. til at nedskrive dit personlige pitch. Overvej hvad der er vigtigt for dig at få sagt. Tilstræb en varighed af ca. 1 min.

Derefter: Øv dig



INDLEDNING: HVEM ER DU?
Navn og uddannelse

DIN VERDISKABELSE: HVAD KAN DU?
Hvad har du lavet/erfaring med? Find gerne et konkret eksempel, hvor igennem du demonstrerer, hvordan du har brugt dine kompetencer, så det ikke bare er varm luft.

DIN MOTIVATION/PASSION: HVAD VIL DU?
Overvej hvorfor du gerne vil snakke med virksomheden? Hvad vil du gerne have ud af samarbejdet (fx. oppe kompetencer, afprøve metode/teori)?

OPLEG TIL DIALOG
Afslut din presentation med et spørgsmål til lytteren

DIN ELEVATORTALE

GODE RÅD TIL CASE COMPETITION

- › Lav research på virksomhederne - forretningsforståelse
- › Vær bevidst om egne personlige og faglige kompetencer og styrker – og vid hvordan de kan bruges i en opgaveløsning
- › Træn jeres pitch!
- › Tænk over dit kropssprog og arbejd med jeres nervøsitet
- › Nyd det og vær veloplagt

GODE RÅD TIL ONLINE PITCH

- › Nærvær i jeres kommunikation
 - Se direkte i kamera – eller næsten
 - Placering af kamera

- › Hvordan fremstår I?
 - Ansigtsmimik
 - Lys

- › Hvordan formidler I?
 - Tal tydeligt

KARRIEREPERSPEKTIVET... HVILKET (MULIGT) UDBYTTE

- › I sætter jer selv og jeres faglighed i spil – det giver mulighed for både tilegnelse og afklaring af egne **kompetencer**.
- › I kan levere viden og resultater, der bliver brugt **uden for uni**
- › I får (et lille) **indblik i en virksomhed** – arbejds gange, personer, opgaver, kommunikation, opbygning mm.
- › I opnår erfaring med at være **projektleder** på jeres eget projekt
- › I får muligheden for at sætte aftryk – både med hvem I er, og hvad I kan – **skabe jobmuligheder og netværk**

FIND MERE!



...og på studerende.au.dk/artskarriere

EVALUERING

Hjælp os med at gøre
arrangementerne bedre...

<http://bit.ly/arr2021f>

